



PARTNER SAFETY CARE BOUWT VERDER AAN KWALITEIT MET INTEGRAAL IT-PLATFORM

PARTNER SAFETY CARE KLANTVERHAAL

Naast een totaalgamma persoonlijke beschermingsmiddelen legt Partner Safety 30 jaar kennis en ervaring in de schaal om zijn klanten optimaal van dienst te zijn. Dit vertaalt zich in vooruitstrevend voorraadbeheer, vlotte logistiek en klantgerichte service. “We willen meer betekenen dan snelle levering van een doos of pallet goederen. Om ons in een sterk competitieve markt te blijven onderscheiden, zijn we op zoek gegaan naar een eigentijds IT-platform dat alle bedrijfsprocessen integraal kan aansturen. Dit hebben we gevonden in NAV365 Commerce.”

Partner Safety produceert en levert bedrijfskleding, schoeisel, gehoorbescherming en andere artikelen ter bescherming van vitale lichaamsdelen als hoofd, ogen, oren, handen en voeten. Een compleet assortiment persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM), met bijna 50.000 producten van alle grote merken. Professionele medewerkers en gestroomlijnde logistiek zorgen dat de producten snel en (kosten)efficiënt bij de klant komen. Sinds mei 2014 steunt de onderneming voor de bedrijfsautomatisering op NAV365 Commerce. Hiermee is volgens Steven Boets, zaakvoerder bij Partner Safety, de deur geopend naar veel nieuwe functies en mogelijkheden.

NIET ZELF HET WIEL HOEVEN UITVINDEN

“We zijn een gespecialiseerd bedrijf, maar willen niet zelf het wiel hoeven uitvinden als het om IT-ondersteuning gaat. Toen we tegen de grenzen van de mogelijkheden van ons automatiseringsplatform aanliepen, zijn we op zoek gegaan naar een toekomstvast alternatief. Dit moest niet alleen betere integratie van de bedrijfsprocessen mogelijk maken, maar ook voorzien in actuele standaardfunctionaliteit voor de PBM-branch. Daarom hebben we bij de voorselectie vooral naar internationaal succesvolle softwareoplossingen gekeken.”

EFFICIËNTIEWINST

Uit een vrij bondige shortlist viel de keus op het op Microsoft Dynamics gebaseerde NAV365 Commerce van Abecon. Eén oplossing die alle bedrijfsprocessen ondersteunt, van in- en verkoop, logistiek, service en financiën tot productie-

planning en productinformatiemanagement. “Deze verregaande integratie zorgt voor veel efficiëntiewinst. We kunnen bijvoorbeeld sneller schakelen op basis van krachtige financiële rapportages, waarin de budgettering is geïntegreerd. Bij elke verkoop zien we de marge bewegen! Als we merken dat deze onder druk staat, kunnen we zien welke producten dit veroorzaken. Ook weet je al snel of het om een uitzonderlijke of een structurele ontwikkeling gaat.”

PARTNER MET INLEVINGSVERMOGEN

Het systeem wordt intensief gebruikt. Door de binnendienst, de magazijnmedewerkers, de boekhouding, de buitendienst en zelfs de stagiairs. Voor de bestaande gebruikers was de overstap best ingrijpend, vertelt Boets. “Het zorgde niet alleen voor andere schermen en knoppen, maar ook voor een andere manier van denken. We hebben gezien dat de training van de gebruikers erg belangrijk is. Verder is de samenwerking met Abecon tijdens dit veranderproces zeer geapprecieerd. Je kon merken dat het merendeel van de professionals die de implementatie deden uit de praktijk afkomstig was. Daardoor konden ze zich goed inleven en gingen ze snel en goed mee in onze problematiek.”

SNELLER EN BETER BESLISSEN DANKZIJ INZICHT IN DE CIJFERS

Sinds de ingebruikname is de transparantie enorm vergroot. “We kunnen kort, bondig en overzichtelijk rapporteren. Per maand, maar ook per periode. Het verbeterde inzicht in de verkoop en voorraad zorgt voor meer grip op de voorraadplanning en het magazijnbeheer. Op basis daarvan kunnen we zowel de voorraadrotatie als de servicegraad verbeteren. Een ander groot voordeel is de integratie van de buitendienst. Deze medewerkers kunnen nu ook op locatie over alle relevante informatie beschikken en ter plekke orders invoeren. Verder kunnen we inkoopfacturen nu automatisch inlezen en verwerken. Dit gaat via een add-on die Document Capture heet. Deze gaan we ook benutten voor verkooporders.”

Vanzelfsprekend is ook de webshop aan NAV365 Commerce gekoppeld. Met behulp van het geïntegreerde Product Informatie Management Systeem zijn productbeschrijvingen, afbeeldingen, technische specificaties, pdf-bestanden en brochures snel toepasbaar voor commerciële doeleinden. “Voor alle communicatiekanalen putten we uit één bron voor correcte productinformatie. Zo kunnen we ook op e-commerce gebied een verbeteringslag maken en ons blijven ontwikkelen.”

VOORDELEN

- Kwaliteit en continuïteit door de combinatie van geavanceerde Microsoft-technologie en branchespecifieke functionaliteit
- Ondersteuning van alle bedrijfsprocessen en informatiestromen via één geïntegreerd systeem
- Meer transparantie door overzichtelijke stuur- en managementinformatie en rapportages
- Hogere voorraadrotatie en efficiëntere distributie, zonder afbreuk te doen aan de servicegraad

VEEL NIEUWE FUNCTIES EN MOGELIJKHEDEN

“Met NAV365 Commerce is de deur geopend naar veel nieuwe functies en mogelijkheden.

En gezien de doorlopende ontwikkeling van het onderliggende Microsoft Dynamics NAV platform, kan dit weleens de laatste keer zijn dat we van bedrijfssysteem veranderen.”

Steven Boets
Zaakvoerder - Partner Safety

